

· 资讯播报 ·

《白夜行》主演韩雪“假唱”引争议

北京商报讯(记者 郑蕊 实习记者 杨海丹)4月21日,音乐剧《白夜行》在官方微博发布道歉信,并就20日晚演出中主演韩雪因身体问题,唱歌部分全部由录音代替一事道歉,称将在三个工作日内为当天观看演出的观众办理退票。虽然从严格意义上讲,在演出前提前告知观众放录音的行为并不算假唱,但仍有不少人认为音乐剧中出现放录音的情况不能被原谅,同时这一事件也引发了外界对假唱的再度关注。

据了解,4月20日晚,演出前个小时《白夜行》音乐剧的官方微博发出通知,称主演韩雪在前一天晚上突发急性声带炎,会取消之后的媒体采访活动。入座后,观众被告知韩雪感冒嗓子发炎了,临时决定音乐剧韩雪的歌唱部分全程放录音,不接受的可以退票。但有网友认为,音乐剧并非仅是听歌,而是现场近距离感受表演者的爆发性和感染力,放录音的形式势必让演出质量折损。而通常音乐剧都会备有B角,在A角身体出现问题时需要B角登场,主办方宁愿让一个声带受损的人上台放录音也不用B角,是出于对票房的考虑而不尊重艺术。对此,北京商报记者官方微博私信《白夜行》音乐剧官方,并通过邮件联系了韩雪工作室,但截至发稿前均未收到回复。

据悉,B角救场是戏剧舞台演出长期以来形成的行规。然而,在如今许多由明星大腕挑大梁的剧目中,这一长期以来在舞台演出环节形成的定规铁律却面临着极大的挑战。道略演艺产业研究院院长毛修炳告诉北京商报记者,一些有明星参与的演出,很多演出存在着演员的无可替代性;不少观众是冲着舞台上的大明星而来。如果花了好几百元买了高价票,却没有看到心中偶像,观众不会买账”。此外,毛修炳表示,“提前告知了观众就不算假唱,观众的知情权还是得到了应有的保证。这可以说是一次演出事故,现场演出的不确定因素太多,很难避免”。

超三成海归学生首份工作未达预期

北京商报讯(记者 程铭劼)4月21日,在线职业教育企业UniCareer(职优你)发布《2019海归就业力调查报告》,报告显示,海归人才在国内就业遇到一定阻力:近70%的留学生归国后遇到了文化理念、落户就业、政策限制等难题;30%的留学生认为第一份工作完全未达到预期;而在企业端,27%的受访企业认为海归的自我评价过高。

随着中国经济发展和教育质量的不断提升,国内大学生群体竞争力快速增强,与海归在竞争力方面的差距在逐渐缩小。另一方面,相比海归,国内学生更容易融入国内企业的就业环境,对企业的工作要求接受度也更高。正是由于这两个问题,使得海归在求职过程中经常出现在薪资方面或者公司平台方面碰壁的情况。这样的困境也直接表现在海归人才的薪资水平上:报告显示,近三成海归2018年实际年薪不足10万元,而有近五成海归期望2019年可以拿到10万-15万元的年薪,从薪资水平上可以看出,海归学生并不如往日风光。

对于海归在求职中所展现的优势和劣势,来自LSE校友会的杨涵认为:适应能力、成长力和国际视野是海归的三点明显优势。但相较国内毕业生,海归学生求职窗口期较短,国内企业对国外高校了解并不多,这也容易造成海归就业难的现象。而来自昆仲资本的执行董事Luc Lv则认为,出国留学是一件很重要的事;“走出去”很重要,他还是很认可海归人才的实力和价值。报告还显示英语表达能力、宏观视野和适应能力,是海归生的三大竞争力。UniCareer认为,“高素质”、“高层次”的海归依旧备受青睐,但海归整体就业形势严峻亦是不争的事实。

第九届北京国际电影节成绩单出炉

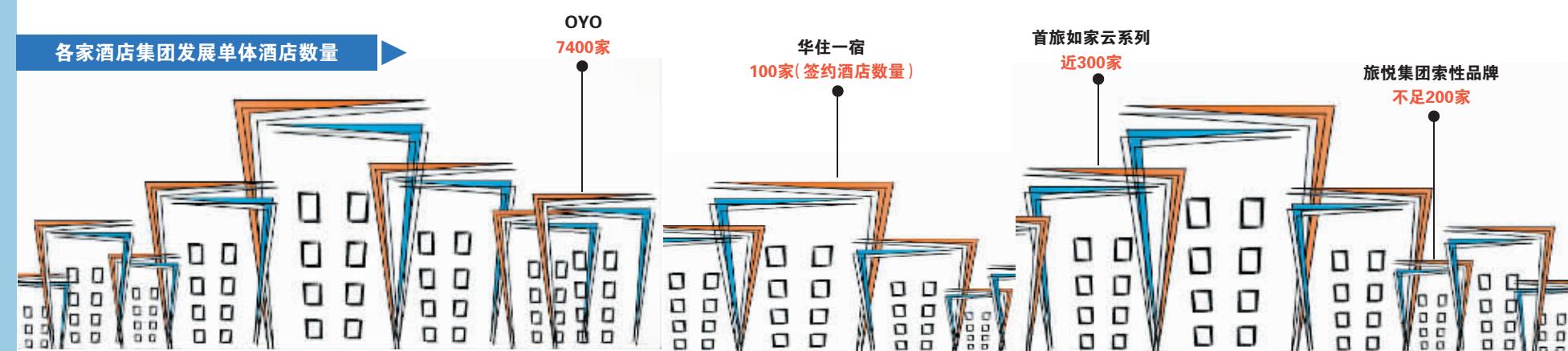
北京商报讯(记者 卢扬 胡晓钰)4月20日晚,历时八天的第九届北京国际电影节在北京怀柔国家电影数字制作基地举行了闭幕式暨颁奖典礼。数据显示,今年共有450名国内外嘉宾参加了开闭幕式红毯,其中国际嘉宾100余人;共有近500部中外佳作参加了展映,吸引23万观影人次,同时举办了63场见面交流活动;北京市场注册展商202家,促成项目签约额309.028亿元,同比增长约18.48%,再次突破纪录。签约项目包括重点影片开发、重点影片宣发、达成战略合作、建设产业园区、设立行业基金及青年影人的培养计划等,据中共北京市委宣传部副部长、北京市电影局局长、北京国际电影节组委会副主席陈名杰介绍:“经过八年的发展,本届北京国际电影节的签约额是第一届签约额的10倍。”

闭幕式上,国家电影局副局长孟祥林,北京市委常委、宣传部部长、第九届北京国际电影节组委会常务副主席杜飞进等领导出席,与中外影人共同见证“天坛奖”各项奖项揭晓。

今年的“天坛奖”经过层层筛选,有20个国家和地区的15部影片入围。最终丹麦影片《幸运儿彼尔》获得“天坛奖”最佳影片奖,评委会评语称:该片以精妙的手法处理了极具挑战的题材,全片情感充沛,探讨了哲学与道德的深入命题。”中国电影人则收获了最佳编剧、最佳女配角和最佳视觉效果三个奖项。其中,陈建斌执导的华语片《第十一回》收获最佳编剧奖,出演该片的窦靖童则获最佳女配角奖。《流浪地球》收获最佳视觉效果奖。

据悉,电影嘉年华活动将持续到5月4日,预计吸引10万人参加。本届北京国际电影节的闭幕式同时发出了下一届的邀约:明年春天再次相聚北京,第十届北京国际电影节将与全球电影人共襄盛举、共谋发展、共赢未来。”

各家酒店集团发展单体酒店数量



在印度酒店企业OYO在中国大肆整合中小单体酒店之后,国内酒店集团也按捺不住,纷纷入局这一市场。4月21日,华住集团正式对外宣布推出了共享酒店预订平台“一宿”,欲借此新品牌将更多中小单体酒店收入囊中。近段时间来,包括铂涛、首旅如家、旅悦等酒店集团都纷纷加入战局,各自祭出新的“低价”加盟模式展开资源争夺。中小单体酒店连锁化的潜力毋庸置疑,但由于这类酒店改造成本低,且品牌忠诚度低,酒店集团在这一领域的博弈恐怕刚刚开始。

跑马圈地

国内酒店集团纷纷将目光投向中小单体酒店,华住集团也不例外。该集团近期接连推出了以星程、海友、怡莱为代表的软品牌加盟体系,强调以更优惠的收费、更低的改造成本,为单体酒店提供服务。而“一宿”正是配合华住软品牌加盟体系而推出的低收费网上共享预订平台。据华住集团介绍,“一宿”针对中小单体酒店并不像以往连锁酒店加盟那样拥有一一定的加盟门槛,在物业的选择上更加灵活。此外,国内中小酒店加盟后也无需大量改造成本。目前“一宿”已签约超过100家酒店,预计在未来一年中签约1000家酒店。

一直以来,在酒店连锁加盟领域,加盟费是加盟商最为敏感的一点,但“一宿”却打破了以往汉庭等连锁酒店每间房收取2500元加盟费的模式,采取第一年免费,第二年收取营业额1%,随后逐年递增的加盟收费形式,争取加盟商。为了快速打开市场,华住还持续开放了9亿元的金融贷款,为单体酒店的加盟提供支持。

除华住外,近一段时间业内也涌现了一批单体酒店招募平台。例如隶属携程投资的旅悦集团推出的索性酒店以及同程艺龙旗下品牌OYO均向单体酒店发力,此外,首旅如家旗下针对中小酒店的云系列酒店也在悄然进行着布局。

近几年,在国内疯狂扩张的OYO也采用了低价低门槛的策略。其官网所列的合作模式显示,相较于传统酒店所收取的酒店加盟费、保证金、PMS系统费和店员培训费,OYO酒店则处于全免状态。在收取佣金方面,有OYO酒店集团相关负责人表示,目前只收取加盟酒店营业额3%-6%的佣金。此外,OYO酒店主要针对100-200元价格区间的中小酒店,而这些酒店每间客房的改造成本也仅为800-1600元。华美顾问集团首席知识官、高级经济师赵焕焱表示,如今酒店市场竞争激烈,国内酒店集团在争取中高端酒店市场份额之时,也在谋求庞大的中小单体酒店市场。

单体酒店困局

事实上,我国拥有庞大体量的中小单体酒店,有机构指出,目前我国拥有约26万家单体酒店,不过其中大部分酒店水平参差不齐、管理缺失,很多酒店难以获得客人,而酒店连锁化则成了拯救单体酒店颓势业绩的良药。

据《2018中国酒店连锁发展与投资报告》显示,2017年单体酒店约占全国住宿业80%的市场规模,但其发展现状堪忧。一方面,单体酒店缺乏获客能力,不得不压低价格或支付高额佣金,导致单体酒店获利艰难;另一方面,由于品质良莠不齐、管理专业度匮乏等原因,单体酒店难以实现客户沉淀。而相对严苛的加盟条件、高昂的加盟费等壁垒,也阻隔了单体酒店加入传统连锁酒店集团以实现进一步发展的愿望。

华住酒店集团CEO张敏此前接受北京商报记者采访时说,欧美国家酒店连锁化率在60%左右,而国内酒店的连锁化率只有15%-20%,中档酒店区间段连锁化率相对高一些,但是低档和高档酒店的连锁化率非常低,大概在10%。未来酒店连锁化进程肯定还会加快。

一家中小单体酒店的负责人曾坦言,由于酒店设施较老,客房数量也并不多,一直就以低房价来维持酒店的运营。此前也想过加盟如家、汉庭等品牌,但是

由于体量并未达到那些品牌的加盟标准,因此望而却步。该负责人还指出,该酒店一年营业额只有几十万元,改造一时又拿出那么多费用,如此一来在一些OTA上的排名也不高,甚至形成“恶性循环”。

赵焕焱分析,酒店品牌在硬件方面有许多规定,例如加盟费的要求、房间数量等,许多酒店不能符合品牌规定标准的要求,因此在发展中受到限制。张敏还表示,面对当前单体酒店的市场状况,应更多向单体酒店进行一些输出。也有业内人士预测,当前各家酒店集团都进军这一市场,每家给出的加盟政策都不一样,未来在这一领域势必要进行新一轮的竞争。

住宿业新战场

在各自出招后,各大酒店集团对中小单体酒店的吸引力明显提升。但正是因为后者硬件改造成本低,因此大酒店集团也很容易遭受中小单体酒店的“背叛”。此前有酒店融资方面的业内人士透露,也有其他酒店品牌几乎采用与OYO酒店相同的发展模式,主要拓展中小单体酒店,但在如此行业竞争中,中小酒店加盟商更换招牌非常频繁。

上述酒店融资方面的业内人士还指出,像OYO酒店采用一年一签的政策,并且不收取加盟费,正是在这种模式下,加盟商一旦觉得没有达到加盟后的预期效果,便会转而投靠其他品牌。此前曾接触过一位酒店加盟商,签约不满一年便因其他酒店品牌给的政策更优惠而转投别家,”该酒店融资人士透露,“这已经是酒店集团面临的共性难题。”

业内人士还分析,在刚刚过去的2018年,国内酒店市场依然围绕中高端酒店开打,不过在未来竞争越发激烈的市场环境下,谋求更多加盟费(管理费)已经成为各家酒店集团不争的事实,未来这些酒店的目光很可能投向大而杂的中小单体酒店市场。但在这一过程当中,加盟费价格战难以持久,入局较晚的国内酒店集团更应思考如何在管理和服务上拴住加盟商。

北京商报记者 关子辰/文 宋媛媛/制表

F 聚焦
Focus

离岛免税八年 海南面临三个难题

海南离岛免税购物政策实施已满八年,4月20日晚,海口海关发布消息称,截至2019年第一季度,自该政策实施以来,海关共监管销售离岛免税品5787.4万件,销售额445.2亿元,购物人数1366.8万人次。随着海南自贸港新政落地,近年来,购物限额提高、新增两家离岛免税店、“中免”母公司中国国旅总部迁入海南……一时间,海南成了国内免税市场的一块热土。不过,北京商报记者采访获悉,海南离岛免税红利要想继续释放,还要面对免税商品种类相对较少、售后服务规定不够明晰及提货限制较严这三大难题。

难题一: 免税品类待拓宽

“自从离岛免税政策出台后,我国免税市场的重心开始明显地在向海南倾斜。”有专家如是说。公开信息显示,八年来,海南离岛免税购物政策共经历了五次调整,去年,相关政策更是密集落地。去年12月起,海南离岛免税政策将旅客年度免税购物限额从1.6万元增至3万元且不限次数、岛内外居民旅客实行相同免税购物政策等。不久后,乘轮船离岛旅客又被纳入了海南离岛旅客免税购物政策适用对象范围。今年1月,海南又新增了海口、博鳌两家免税店。

不过,业界仍有观点认为,我国离岛免税商品覆盖范围与国外相比仍有较大差距,而这也是下一步离岛免税政策应重点解决的问题。实际上,2015年,财政部曾发布公告称,自当年3月20日起,海南离岛免税政策免税品种类及件数限制进一步调整,零售包装的婴儿配方奶粉、咖啡、保健食品、家用空气净化器、家用医疗器械等17种消费品纳入离岛免税商品范围,放宽香水、化妆品、手表、服装服饰、小皮件等10种热销商品的单次购物数量限制。

而在次年的全国两会海南团组开放活动中,海南省免税品有限公司常务副总经理谢智勇再次提出,从市场角度看,应继续放开免税商品的种类

限制,譬如增加食品、电子产品、酒类、非处方药等品类。

资深旅游专家王兴斌也直言,整体来看,我国离岛免税店销售的商品种类范围还相对较小,尤其是其中我国国产和拥有自主知识产权的商品占比较低,比如部分中医药等非处方药就完全不可以进入离岛免税店中。

难题二: 售后政策的松紧之辩

不可否认,海南离岛免税政策的逐步完善,对我国离岛免税市场的形成带动效应颇为显著。政策的调整,进一步促进了离岛免税品的销售。今年1-3月,轮船离岛免税购物突破亿元,岛内居民购买额度提升以后,其购买人数和金额同比增长200%以上,仅次于北京等大城市游客的购买力,位居前四。”谢智勇介绍。与此同时,还有统计数据显示,今年一季度,海南离岛免税店消费件数、购物人数和购物金额,同比分别增长33.3%、20.3%和29.2%。

另一方面,有专家表示,在供给、购物环节政策不断优化的同时,离岛免税业末端的售后政策仍待补齐。北京商报记者发现,今年1月,有消费者反映称,自己在海口美兰机场离岛免税店购买的手提包,因涉及质量问题,与免税店进行了长达近一个月的交涉。据悉,其间有免税店客服明确表示,已销售商品不可以退换货。虽然最终该免税店同意为消费者更换新的手提包,但对于免税商品到底是否可以退换货,消费者一直没有得到确切的答案。

北京商报记者发现,目前业界对于离岛免税店中商品是否可以退换货及相关规定的“尺度”以仍有分歧。北京市法学会旅游法学研究会副秘书长李广表示,免税店是向规定的对象销售、供应免税品的商店。在中国境内设立的免税店,除了在关税适用规则上不同外,同样应遵守国内的法律法规,并无特殊之处。但王兴斌、刘思敏均表示,免税品属于特殊商品,在已经享受了免税带来的价格优

惠的前提下,退换货措施可能很难与国内一般实体店中销售的商品完全等同。

北京商报记者从中免集团官网查找发现,目前根据该企业规定,出现超过三包维修期的商品;密封产品原包装打开,一次性封贴或塑封破损(质量问题除外);商品已使用,但非商品本身质量问题等六种情况,是无法受理退货申请的。“免税店实施的退换货政策不能‘一刀切’,可以有一定的限制但要合情合理。”王兴斌直言。

难题三: 提货便利化的新考题

随着海南离岛免税销售规模的快速增长,人们对于相关配套服务的便利性需求也在进一步提升。目前,就有专家提出,海南离岛免税的提货流程仍不够便利,购物后必须在机场或港口提货的规定,受航班变动影响较大,游客不能按时提货时只能退货,为免税店的日常运营带来了不少额外负担。

对此,谢智勇建议,应创新免税购物的监管体制机制,以消费者便利化为准则,可以利用信息技术、征信体系等手段,让消费者更方便地购买与使用,他建议,可以尝试取消机场/港口/火车站提货和担保金的限制等;每次仅限购一件的单价8000元以上商品,旅客缴纳行邮税后,没有在机场或港口提货的必要”。

不过,在王兴斌看来,现阶段,离岛免税提货渠道的规定还是十分合理的,因为此举可以有效避免商品被就地倒卖,但他也表示,确实在海南可能会出现机场、港口大规模排队领取免税商品的情况,给游客出行带来了一定的不便之处。就此,王兴斌建议海南当地可以在机场、港口设立紧急提货窗口或通道。对于收取行邮税当场取货的形式,王兴斌表示这可能会在一定程度上让“免税商品”带来的价格优惠力度打折扣,但如果游客普遍愿意接受,可以先行探索尝试,让游客自由选择取货渠道。

北京商报记者 蒋梦惟